50 INGRESOS PASIVOS

PARA COMENZAR A SER LIBRE ¡DESDE YA!



Agustín Grau

www.agustingrau.com

Agustín Grau

www.agustingrau.com

50 INGRESOS PASIVOS PARA COMENZAR A SER LIBRE ¡DESDE YA!

Ediciones El Viaje de la Conciencia

Primera Edición electrónica: España, Noviembre 2014.

Tabla de contenidos

Parte I

Parte II

PARTE I

Introducción

La historia del ser humano ha sido en gran medida la **historia de la esclavitud**. Con ello quiero decir que el ser humano, a lo largo de la historia, ha sido básicamente un esclavo: un esclavo físico, un esclavo mental o un esclavo financiero.

Un **esclavo físico** cuando han existido imperios romanos, barcos que salían del continente africano, grilletes, galeras, plantaciones...

Un **esclavo mental** cuando ha estado sometido al control de gobiernos, estados, señores feudales e instituciones varias que le han domesticado y adocenado para que los demás pudieran llevar a cabo sus agendas.

Y un **esclavo financiero**, que es la forma más sutil de esclavitud que existe, cuando aparentemente gozas de ingresos que percibes, pero se te evaporan de diversas formas sabiamente orquestadas por las élites (entre las que no te incluyes, por supuesto): tasas que se crean porque sí, impuestos abusivos, intereses bancarios, penalizaciones por demora, deudas (¡ajenas!) que tienes que pagar (y que por más que pagues siempre sigues debiendo), etc.

Puede que haya personas que no compartan este planteamiento, pero recuerdo que, como alguien dijo, ***no hay mayor cárcel que aquella en la que no se ven los barrotes***. Para domesticar a las masas sólo tienes que convencerlas de que son libres.

Últimamente, en las décadas más recientes, todo está cambiando. Hay una **revolución de la conciencia** que opera en muchos niveles: personal, espiritual, social, político, medio ambiental, y también, cómo no, financiero.

En este último campo, digamos que hay personas que están empezando a darse cuenta de que quizá, por más que trabajen, nunca tienen nada. De que todo se lo llevan otros y de que uno, ¡vaya por Dios!, está cada vez peor.

Así que empiezan a tomar las riendas de su vida y a decidir qué hacer en cada momento (y de cara al futuro), sin tener en cuenta lo que siempre han hecho ni lo que siempre les han dicho. Empiezan, digamos, a **ser libres** (oh!!!, bella palabra, empezamos a entrar en materia).

Financiera y económicamente hablando, los ingresos pasivos tienen mucho que decir aquí. En el siguiente capítulo vamos a ver exactamente en qué consisten, pero de momento debes saber que tienen mucho que ver con palabras como independencia, libertad, comodidad, fluidez, auto responsabilidad, ingresos, etc.

Si resuenas con esto, podemos seguir juntos. Si te dan miedo estas palabras, quizá sería mejor que regresaras a tu zona de confort (todos tenemos una, y muy agradable, como su nombre indica).

En las últimas décadas se han popularizado los libros de **Robert Kiyosaki**, que tiene títulos entre cuyas palabras aparecen las de *retírate rico*, *flujo de dinero*, *la conspiración de los ricos*, *niño rico, niño listo*, etc. etc. Y habla de ingresos pasivos y de construir sistemas automatizados que permiten obtener flujos constantes de ingresos para no tener necesidad de *ir a otro sitio a trabajar*.

En el mismo sentido, Timothy Ferriss escribió ***La semana laboral de cuatro horas***, dando un giro radical a la forma de pensar de mucha gente. El planteamiento en esencia es vivir más y trabajar menos. Es decir, admitir que quizá no merece la pena dedicar toda la vida a trabajar para *comenzar a vivir* cuando te jubiles (suponiendo que puedas hacerlo, claro). Existe la posibilidad de trabajar menos, ganar igual o más, y comenzar a vivir desde ya, sin aplazarlo a futuros momentos inciertos.

En todos estos planteamientos ronda la idea de los **ingresos pasivos**. Se ha escrito mucho sobre ellos, es trendic topic en algunos sitios de internet, pero

faltaba algo que creo fundamental: un listado completo y exhaustivo con toda la variedad de ingresos pasivos existentes y posibles. Llevo años estudiando sobre el tema y poniendo en práctica varios de ellos, y no he encontrado material ni publicación alguna que contemple un amplio catálogo. Entonces he decidido crearlo. Y te lo ofrezco hoy, aquí, para tu disfrute y, sobre todo, para que si lo deseas puedas ponerlo en práctica.

Querer es poder, así que si quieres, ¡adelante!

Qué son los ingresos pasivos

En ***La fórmula del éxito***, mi primer libro, hablamos de los diferentes tipos de ingresos que existen, diferenciándolos por su manera de producir los beneficios y por el esfuerzo necesario para ello.

Así, partiendo de menos a más, **TENDRÍAMOS EN PRIMER LUGAR:**

- Los **ingresos por tiempo**, que son (copio) "*aquellos que se calculan en función de medidas de tiempo: horas, días, etc. Ejemplos: siete euros a la hora, cincuenta pesos por día, mil dólares al mes...El caso más típico es el trabajador por cuenta ajena, pero también puede una persona tener su propia empresa y cobrar por tiempo, por ejemplo el titular de un gabinete de psicología, que cobra X por cliente*".

  Acto seguido tendríamos:

- Los **ingresos por resultados**, que son (sigo copiando) "*aquellos que dependen de los resultados conseguidos y no del tiempo empleado en conseguirlos. El caso más típico son los ingresos por ventas. Ejemplo: usted vende botellas de zumo. Llega un señor, le compra una botella, le paga un euro y usted emplea un minuto en hacer la venta. Llega otro señor, le pide tres botellas, le paga tres euros y usted emplea el mismo minuto en hacer la venta*".

  Y en el último eslabón nos encontraríamos con:

- Los **ingresos pasivos**, el tema central de nuestro e book.

Un ingreso pasivo es aquel que se produce de forma automática (o casi) sin intervención directa y física de su titular.

¿Hay truco? No. Simplemente tienes que crear el ingreso, es decir, la fuente (el producto o el servicio) a partir de la cual se van a producir esos ingresos, y una vez creada se produce el beneficio. El proceso está automatizado y sistematizado para que así sea posible.

Cuando configuras la fuente, tu intervención cesa (o casi). No necesitas intervenir físicamente, ni estar presente personalmente, ni decidir cuestiones por el camino, ni resolver problemas, introducir modificaciones... Tú dejas de intervenir y te limitas a percibir el ingreso.

¿Por qué entonces no son aplicados y puestos en marcha por casi el 100% de las personas? Bueno..., la gente está programada para hacer lo que siempre ha hecho, lo que le dicen, lo que le ordenan... y para creer en el esfuerzo y la competitividad, que son los mantras oficiales. *La gente no está habituada a pensar, decidir y cambiar*. La gente (es triste, pero es así) está programada para limitarse a existir. Eso es algo que ni podemos ni tenemos porqué cambiar, por la sencilla razón de que cada ser humano es libre de elegir su camino (aunque el mismo pueda no llevarle a ninguna parte).

Si estás aquí leyendo esto es porque tú, al menos, te planteas alternativas y posibilidades y, definitivamente, crees que hay otros caminos.

En un segundo nivel tenemos **OTROS TIPOS DE INGRESOS** que no tienen porqué ser estrictamente pasivos, pero sí están muy relacionados con ellos. Son ingresos que te permiten incrementar tus arcas financieras considerablemente y que, aunque éste no sea un e book especialmente técnico, sí deberías conocer en el caso de que (como espero) seas un buscador nato y aspires a convertirte en un maestro de la abundancia. Vamos a ellos.

Ingresos residuales. Son ingresos que se producen a lo largo del tiempo y que provienen del trabajo realizado una sola vez. Ejemplos: un e book y sus ventas sucesivas, una fotografía y sus descargas sucesivas, un seguro que se vende y sus renovaciones sucesivas...

Ingresos apalancados. Son aquellos que tienen lugar a través de medios o personas que permiten multiplicar sus efectos (actuando, como su nombre indica, como *palancas*). Ejemplos: un equipo de vendedores que venden tus productos, una red social que te permite llegar a una pluralidad de personas, un personaje influyente que recomienda tu producto a sus seguidores...

Ingresos escalables: Son aquellos que, por un lado, siempre pueden crecer, esto es, no tienen límite conocido, y, por otro, su capacidad de crecimiento es

muy superior a su estructura de costes y gastos (para ganar mucho más no tienes que invertir o gastar en proporción). Se gana a más velocidad de la que se gasta. Un ejemplo son los productos que pueden ser distribuidos on line sin necesidad de transporte físico. Es el caso de los ya citados e books. Se pueden descargar (y vender) infinitas veces sin que por ello haya que invertir más en su estructura de costes o funcionamiento (caso contrario al de los libros en papel, en los que, para vender más tienes que imprimir más, transportar más...).

Y quizá te preguntes: "¿Porqué debería interesarme todo esto?". Pues vamos a ello.



Porqué deberían interesarte los ingresos pasivos

Llegados a este punto, como acabamos de decir, quizá te preguntes porqué deberían interesarte los ingresos pasivos. Bien..., no es que deban, pero si logran captar tu atención y los incorporas a tu vida sí comprobarás que sus características los convierten en posibilidades muy pero que muy interesantes.

Por ejemplo:

- **No necesitas cursar carreras universitarias, ni masters, ni doctorados, ni nada que se le parezca para ponerlos en marcha** (de hecho, comprobarás que *ahí* no te enseñan nada de ellos).

- Por regla general, **te bastarás tú solo para ponerlos en funcionamiento**. No necesitas el concurso de más personas, ni socios, ni ayudantes, ni colaboradores.

- La mayoría de ellos **puedes crearlos en cualquier tiempo y lugar**. No estás sujeto a disciplinas horarias ni a lugares concretos de trabajo. Puedes crear tu e book o grabar tu vídeo en las playas de Vietnam o a las cuatro de la madrugada, según te parezca.

- **No producen beneficios en una sola ocasión, sino que por regla general son recurrentes, es decir se producen una y otra vez**. Tus dividendos de acciones bursátiles llegan a tu cuenta alegremente cada vez que la empresa los reparte (una vez al año, dos, tres..., según los casos)

- Al no requerir (casi) tiempo por tu parte, no tienes porqué limitarte a un ingreso sólo, sino que **los puedes simultanear**: tienes una vivienda arrendada, más unos intereses que cobras de depósitos bancarios, más los derechos que cobras de las licencias de software que has creado... Te

puedes convertir en un estupendo coleccionador de fuentes de ingresos, las cuales a su vez te irán sugiriendo más y más fuentes de ingresos, porque ya sabes que dinero llama a dinero. Además, habrás dejado de hacer números respecto a la pensión de jubilación que te corresponda en el futuro (si es que te corresponde, claro): *si te llega o no te llega, si tienes o no tienes cotizado*... La jubilación la cobras desde mucho antes que te llegue la edad y por el importe que hayas querido configurarla.

Pero si estos beneficios son importantes hay otros que, a mi juicio, los superan. Me gustaría contártelos:

- **Te proporcionan tiempo libre y calidad de vida**, es decir te proporcionan **libertad personal de muy alta calidad**. Tú decides qué haces en cada momento sin sujeción a las reglas por las que se rige el común de los mortales: el día que es, la hora, el consentimiento de uno, de otro, la autorización de uno, de otro, la titulación de que dispongas...

- Te proporcionan algo muy importante y que es requisito necesario para la libertad personal: estamos hablando de la **independencia financiera**. Ser libre financieramente significa que *tus ingresos, sin necesidad de obtenerlos activamente (es decir, percibidos en forma pasiva) superan tus gastos*. Algunos lo llaman vivir sin trabajar. Una manera más delicada sería decir que te permiten vivir sin trabajar si ese es tu deseo, es decir, que sólo trabajas si quieres, porque te gusta, porque es tu hobby o porque te entretiene coleccionar fuentes de ingresos. Aunque el dinero no sea lo más importante en la vida, tampoco vamos a rasgarnos las vestiduras y a concluir que *no es importante*. De hecho, es importante, aunque no sea lo más. Es bastante difícil elegir dónde te vas de vacaciones si no tienes un centavo en el bolsillo.

- Finalmente, los ingresos pasivos tienen una connotación social y hasta espiritual que encantará a los amantes de las conspiraciones. No podemos negar que el ideal de cualquier sistema (y gobierno) es disponer de una masa de seres anodina e indiferenciada que distribuya su tiempo (su existencia) entre ir al trabajo (a hacer lo que sea, da igual, lo importante es que estén ocupados) y preocuparse por los problemas de su vida (entre los cuales, no tener dinero para llegar a fin de mes suele ocupar un lugar destacado). El objetivo de tener a las masas *colocadas* (*aparcadas*) en esa situación es **impedirles** que piensen, que

reaccionen, que critiquen, que actúen, y en definitiva que planteen problemas. **Un gobierno no quiere problemas, y una población adormecida y atontolinada es requisito para ello**. Cuando dispones de tus propias fuentes de ingresos (con independencia de otros y con independencia de horarios), cuando esos ingresos son superiores a los gastos, y cuando todo ello te permite disponer de tiempo y calidad de vida, la consecuencia no puede ser más clara: **eres libre,** y a una persona libre **el sistema no la controla, ni la somete ni la domina**. Por eso, una persona libre financieramente y en lo personal, está **fuera de la posibilidad de injerencia del estado** a través de sus mecanismos sutiles y psicológicos de control. Básicamente porque no tiene miedo, no está preocupada y dispone de medios para poder elegir sin tener que aceptar obligatoriamente lo que le ofrezcan. Reconozco que es difícil poder explicar esto, pero confío en haber podido transmitir lo esencial.

Llegado a lo cual te preguntarás: "¿Pero hay muchas clases de ingresos de estos?". Pues vamos a verlos.

Clases de ingresos pasivos

Como nos vamos acercando a la parte que te interesa (y que no es otra que la de ¡*danos las ideas concretas YA*...!) vamos a establecer con carácter previo una categorización de los diferentes ingresos pasivos que existen.

A grandes rasgos, existen **DOS GRANDES TIPOS**:

- Aquellos en los que **pones tu dinero a trabajar** para que te reporte más dinero. Ya conoces el principio: dinero llama a dinero. Son los casos en que inviertes en acciones bursátiles, compras productos financieros, aportas capital a empresas de otros… Tu dinero se convierte en *un vehículo, una herramienta, un instrumento* para conseguir más dinero. Tu dinero es *la vía* para percibir más dinero.

- Aquellos que consisten en la **creación de bienes o la puesta en marcha de servicios** que, una vez creados o configurados, te reportan cómodos ingresos sin necesidad de llevar a cabo acciones ulteriores o realizándolas mínimamente. Esto es, una vez creado el producto o servicio se convierte en una fuente de ingresos autónoma y automática. Y esto es válido tanto para el mundo on line como off line.

Para facilitar más la comprensión de los tipos de ingresos que hay, vamos a establecer ahora una **CATALOGACIÓN MÁS DETALLADA**, que es la que vamos a seguir en la segunda parte (¡*la que te interesa*! La de ¡*dinos ya cuáles son esos maravillosos ingresos*!). Así pues, vamos a hacer cinco grupos:

- Ingresos relacionados con **bienes o servicios que funcionan en modo automático (o casi)**.

- Ingresos relacionados con el **mundo digital y/o internet**.

- Ingresos relacionados con la **creación de productos que generan derechos de cobro o regalías**.

- Ingresos relacionados con la **creación y/o expansión de negocios**.

- Ingresos relacionados con el **mundo de las ventas**.

- Ingresos relacionados con **bienes que pueden ser arrendados o usados**.

- Ingresos relacionados con la **utilización del dinero en sí** (*dinero llama a dinero* o *pon tu dinero a trabajar para ti*).

En cualquier caso debes tener claro que, sea el ingreso que sea, debe reunir dos requisitos: **generar valor**, es decir, producir un beneficio o utilidad a los demás, y **funcionar en modo automático o casi**. Vamos a explicar esto último un poco más.

Que un ingreso se produzca en modo automático o casi es el requisito sine qua non para considerarlo *pasivo*. Si para obtener el resultado tienes que intervenir de modo directo o estar presente físicamente (excepto, en algunos casos, en una mínima parte) el ingreso no es *pasivo*, es *ordinario*, como casi todos.

La clave está en **configurar el proceso como un sistema**. Un sistema es un procedimiento a través del cual, partiendo de una determinada situación se produce un determinado resultado, evaluable o convertible en dinero. Es decir, partes de un comienzo (la creación del producto o del servicio), y a través de una serie de pasos, etapas o fases llegas a un resultado final que tiene una repercusión económica para ti. El punto en el que comenzaste se ha convertido en dinero, y puede hacerlo (y puede repetirse el sistema) cuantas veces quieras sin intervención directa tuya.

El sistema no cambia, se produce siempre de la misma forma, lo cual implica que no tienes que decidir, pensar, estudiar, dilucidar... en cada momento qué hacer o no. El sistema ya está configurado y es, existe, se produce. De ahí la comodidad de los ingresos pasivos: te ahorran trabajo y te dan beneficios. ¿Alguien ofrece algo mejor?

Pues vamos a ellos.



PARTE 2

Ingresos relacionados con bienes o servicios que funcionan en modo automático (o casi)

1.- Máquinas expendedoras de productos o *vending machine*.

Pueden suministrar todo tipo de artículos siempre que quepan dentro: caramelos, *snacks*, bebidas, *kleenex*, preservativos... El catálogo se ha ampliado en la actualidad hasta productos que antes eran inimaginables: flores, comida caliente, palomitas...Pueden colocarse en infinidad de establecimientos: hosteleros, centros comerciales, tiendas de barrio... El beneficio es doble: para el titular de la maquinaria y para el titular del establecimiento. La única intervención que requieren por tu parte es reponer el producto y recoger la

recaudación. Funcionan en modo automático. No requieren que estés allí físicamente para vender. En esta web puedes comprobar la infinita variedad de posibilidades que ofrece este ingreso pasivo.

2.- lavanderías de ropa automáticas.

Son establecimientos que disponen de lavadoras que funcionan con monedas o fichas. El cliente introduce la ropa, las pone en funcionamiento y espera a que termine el ciclo para llevársela de vuelta. Aquí tienes una empresa que comercializa este tipo de lavadoras.

Una doble modalidad de ingreso pasivo, como complemento de la anterior, consiste en colocar una pantalla de televisión o de ordenador encima de cada lavadora para entretenimiento del cliente que así lo desee (previa introducción de nuevas monedas o fichas, evidentemente).

3.- lavanderías automáticas para coches.

Parecido a la anterior, pero para vehículos. Introduces tu moneda y se produce el ciclo de lavado. El vehículo se lava solo, las máquinas lo hacen todo. En este enlace tienes mucha información.

4.- lavanderías para mascotas.

Lo último que se ha visto en lavanderías (y con esto terminamos el capítulo de lavados y limpiezas ☺) Parecido a las anteriores pero para mascotas. introduces tu ficha/moneda y te devuelven a tu perrito/gatito como nuevo. Disponen de medidas de seguridad para evitar daños al animal, evidentemente. Puedes ver un ejemplo de estas máquinas aquí.

5.- atracciones para niños en centros comerciales.

El carrusel, el trenecito, las sillas de vuelo, las tazas giratorias… Existen también atracciones más sofisticadas para personal adulto. En cualquier caso, ya sabes el funcionamiento: monedas y a dar vueltas. En este enlace encontrarás multitud de posibilidades, con un interesante apartado acerca de la automatización de este tipo de entretenimientos.

6.- máquinas de video juegos o juegos en general (futbolines, billar, dardos…).

Introduces la moneda y a jugar. Las puedes colocar en multitud de centros comerciales o de ocio. Sólo tienes que ir a recoger la recaudación. Tienes decenas de ejemplos en esta web.

7.- máquinas tragamonedas (vulgarmente conocidas como máquinas *tragaperras*).

Lo mismo que las anteriores: las colocas en los establecimientos de hostelería con los que llegues a acuerdos. Funcionan solas, no necesitan que estés allí para nada (es más, si estás pones nervioso al cliente ☺). Son un ejemplo claro de ingreso pasivo, y además en una doble modalidad: producen ingresos para el titular del establecimiento y para el dueño de la máquina. Si quieres saber más haz clic aquí.

8.- máquinas fotocopiadoras con monedas.

Este es un caso perfecto de producto que se crea para satisfacer una necesidad. Lo vi por primera vez en un consulado de España en el extranjero. ¿Cuántas veces has ido a un centro oficial, has necesitado fotocopias de algún documento, te has vuelto loco buscando en las proximidades, has perdido el tiempo, te has puesto nervioso…? Pues el buscar se acabó. Tienes la máquina en el mismo centro, introduces la moneda, y a fotocopiar se ha dicho. También ofrecen posibilidad de escanear o imprimir documentos que lleves almacenados, por ejemplo, en un dispositivo USB. Puedes ver un ejemplo aquí. Muy muy útil.

Ingresos relacionados con el mundo digital y/o internet

9.- Subir a *Youtube* (o análogos) vídeos acerca de tus aficiones, viajes, habilidades especiales… (cualquier cosa que pueda interesar a alguien y tenga posibilidad de hacerse viral) y cobrar por la publicidad.

La ventaja de esta modalidad de ingreso estriba en que no necesitas *esforzarte* por crear el contenido, ya que el mismo sale naturalmente de tu vida: si te vas de viaje, te vas, vayas a grabarlo o no, vayas a subirlo o no, y si estás siempre contando historias, las vas a seguir contando las grabes o no, las subas o no. No necesitas *trabaja*r especialmente en ello. Un ejemplo lo tienes en este canal de YouTube, en el que su protagonista sube contenido humorístico principalmente alcanzando unas increíbles cotas de éxito (y de ingresos).

10.- Subir fotografías a alguna plataforma de distribución en internet y cobrar los derechos de autor cada vez que un usuario descarga la misma.

Si eres fotógrafo profesional, o simplemente te gusta hacer fotografías, esta puede ser una buena modalidad de ingreso pasivo. Subes tus fotos y están disponibles para millones de usuarios en todo el mundo (recuerda que internet no conoce fronteras ni idiomas). Cada vez que alguien la descarga, tú cobras. La fotografía de portada de este e book, la de mi libro *La fórmula del éxito (*mírala *aquí)*, las de los posts que publico en mi blog… han sido adquiridas por esta vía. Y como yo hay millones de personas en todo el mundo. Ejemplos de plataformas donde puedes subir (y descargar) este material gráfico son ésta, ésta y ésta.

11.- Crear vídeos sobre tus talentos, aptitudes profesionales, materias sobre las que te hayas formado o estudiado... y distribuirlos en establecimientos que tengan relación con esas materias.

Ejemplos: te has formado en comercio exterior, creas tu vídeo y lo distribuyes para que se ofrezca en academias de estudios sobre ese campo, como complemento a la formación que allí ofrecen, para continuar estudiando en casa; eres especialista en pintura, creas tu vídeo y llegas a acuerdos con instituciones municipales para ofrecerlo en centros locales para ancianos, adolescentes...; eres especialista en *fitness*, creas tu vídeo y lo vendes en gimnasios y centros de entrenamiento, para que la gente se siga *machando* en casa... En este artículo podemos ver un ejemplo de cómo grabar y vender tus vídeos sobre una materia determinada.

12.- E books, es decir libros en versión digital.

Es el clásico ejemplo de ingreso pasivo, de hecho te recomiendo este artículo: 10 razones que hacen del e book el ingreso pasivo perfecto. Es el producto ideal que reúne todos los requisitos de la *check list*: pasivo, residual, escalable, apalancable... Lo creas una vez y puedes estar cobrando derechos toda la vida. ¿Que no sabes escribir? Hay gente que escribe por encargo: encargas lo que quieres, lo pagas, te conviertes en el dueño del producto y ya puedes comercializarlo con tus habilidades de marketing por todas partes.

13.- E books sobre nichos de mercado (ver ejemplos) con venta posterior a través de afiliados en ese nicho.

Esta modalidad es una variante de la anterior. Elegimos un nicho de mercado sobre el que tengamos conocimientos (preparación de oposiciones, cocina, métodos de aprendizaje de idiomas...), escribimos sobre él y lo vendemos a través de afiliados que trabajen sobre esos nichos de mercado.

Si no sabes lo que son nichos de mercado, puedes consultar este post o leer el capítulo XIV de *La fórmula del éxito*.

14.- Hacer informes sobe un nicho de mercado y venderlos a través de enlaces de afiliados.

Otra variedad de la anterior. Un informe (o reporte) es un e book pero en pequeño (definición y características de los reportes). Puedes crear decenas de ellos sobre temáticas que conozcas. Los vendes de la misma forma que la anterior, a través de enlaces de afiliados. Si aportas valor, eres técnico y preciso, y resuelves necesidades de un sector, las personas relacionadas con el mismo te los comprarán.

15.- Escribir y ofrecer en versión digital guías, métodos o tutoriales para aprender o hacer algo.

Este ingreso es un sub tipo de los números 11 y 12. Seguimos en el campo de los materiales escritos y de las materias sobre las que seas entendido. Un método o tutorial es un texto que enseña, paso a paso, etapa a etapa, la forma de hacer algo. Es una modalidad de ingreso muy bonita: enseñas acerca de algo que conoces, aportas valor y cobras por ello. Un ejemplo de tutorial (en este caso gratuito, pero igualmente puedes venderlos) lo tienes en este apartado de uno de los blogs más influyentes y conocidos del mundo hispano.

16.- Crear desarrollos o productos informáticos para *bloggers* y trabajadores del ciber espacio en general.

Esta modalidad de ingreso es para informáticos. Por desarrollos o productos nos estamos refiriendo a: *plugins*, *widgets*, plantillas... Puedes venderlos a través de gestores de contenido (*wordpress*, *joomla*...), *market places*, tiendas *on line* o sitios *web* propios. La modalidad de venta admite también muchas variantes: cuota mensual, anual, única, versión gratis y de pago... Comprueba en este enlace de *google play*, por ejemplo, las plantillas que estarían disponibles.

17.- Crear aplicaciones para teléfonos.

Seguro que en tu móvil tienes descargada alguna aplicación (¡montones...!). Pues las crean (y cobran por ello) otras personas. Hay muchas formas de

monetizarlas: venderlas directamente, regalarlas y cobrar por la publicidad, crear la versión gratuita y la mejorada (de pago)... En esta web puedes encontrar interesante información para crear y publicar una aplicación.

18.- Cursos *on line*.

Creas y escribes un curso *on line* sobre alguna materia en la que seas especialista o te guste y domines. Y lo vendes: en una web sobre cursos, en tu blog (o el blog de otro), en un directorio sobre recursos formativos... Que quieres conocer todavía más lugares de venta, entras en *google* y escribes *dónde vender un curso sobre*... Pincha aquí para ver un ejemplo.

19.- Directorios *on line*.

Un directorio *on line* es un portal o sitio web en el que aparecen listadas y clasificadas, una pluralidad de entradas. Por *entradas* entendemos productos, servicios, páginas *web*... Es decir, un *directorio web* es un *lugar virtual* en el que puedes encontrar, clasificadas, ordenadas y categorizadas, *cosas* que tengan alguna relación entre sí. Puedes ver un ejemplo aquí. Creas el directorio y cobras a los anunciantes.

20.- *Podcasts*.

Un *podcast* es una grabación generalmente en audio sobre un tema en concreto que puedes escuchar en la *web* o descargártela para escucharla de otra forma cuando quieras. De la misma manera que puedes crear contenidos escritos o en vídeo, también puedes crearlos en formato audio como si fueras un locutor de radio. Y de la misma forma que los libros o los videos pueden ser monetizados, también pueden serlo los *podcasts*. Puedes venderlos directamente o crear suscripciones sobre ellos. Aquí tienes un ejemplo de una serie de *podcasts* sobre entrevistas de una conocida emprendedora digital.

21.- Creación de sitios o páginas *web* para monetizarlas con publicidad.

La idea es simple: creas un sitio *web* con contenido de valor que genere tráfico (fundamental: si no tienes tráfico -visitas-, no haces nada) y alquilas espacios para anuncios que te pagan los anunciantes. Se pueden cobrar de muchas maneras distintas: una cantidad fija al día, al mes, al año...; pago por *clic* (cada vez que alguien hace *clic* en el anuncio), pago por impresión (lo mismo que lo anterior, pero cada vez que se visualiza el anuncio en la pantalla, hagan o no *clic*), etc. Si quieres ampliar información, puedes consultar este artículo que lleva por título *Tipos de publicidad que existen para tus páginas web*.

22.- *Marketing* de afiliados Versión A.

El *marketing* de afiliados consiste básicamente en la promoción, ofrecimiento y venta de productos y/o servicios de otra persona a través de internet. Se puede hacer directamente a través de un sitio *web* propio o a través de una plataforma de las existentes en la red (puedes ver un ejemplo aquí y aquí). La venta que se hace a través de un afiliado genera un código que permite *identificarla* y *rastrearla* y generar la comisión al afiliado. En esta primera modalidad que tratamos aquí, si tienes un producto o servicio puedes ofrecerlo (venderlo) a través de afiliados. Percibirás pasivamente los ingresos de las ventas generadas por ellos, percibirán ellos sus comisiones y todos ganaréis (relaciones ganar-ganar o *win-win*).

23.- Marketing de afiliados Versión B.

Lo mismo que el anterior pero a la inversa. Eres el titular de un sitio *web* (portal, página, blog, directorio...) y promocionas los productos de otros (que pueden ser muchos, no tienes porqué limitarte a uno). Necesitas generar tráfico a tu *sitio*: si no va nadie, no puedes vender a nadie (esto es así en el mundo *on line*, *off line* y en cualquiera que puedas imaginar). Para ello deberás generar contenido de valor que haga atrayente tu sitio, y ello en forma de proporcionar información útil, resolver dudas, entretener... A tus visitantes les ofreces los productos que *tengas en cartera* (y que en principio deben guardar relación con el contenido de tu página) y generas estupendas comisiones por las ventas que hagas. Es un ingreso pasivo porque lo realizas con productos que no has empleado tiempo ni dinero en crear y se produce de forma automática desde tu

lugar web, una vez que ha sido creado éste. Si quieres empezar sobre seguro, consulta el programa de afiliados del gigante en internet *Amazon*.

24.- Reventa de dominios *web*.

Puedes hacerte con un *banco* de dominios o direcciones *web* y venderlas al mejor postor como si vendieras una vivienda o un coche. Compras por *X* y vendes por *más de X*. Es un ingreso limpio y cómodo. En los últimos tiempos ha decaído un poco esta forma de negocio, pero sigue existiendo margen sobre todo por las nuevas terminaciones de dominio que están surgiendo (.city, .gratis, .help, .tienda…). Tienes muchos lugares donde comprar dominios, a modo de ejemplo éste, éste y éste. Y donde venderlos después: éste, éste y éste. Y también, por supuesto, donde comprarlos y venderlos, por ejemplo éste.

25.- Licencias de *software*.

Si eres informático puedes crear programas de *software* y venderlos en dos formas distintas: como licencia o el propio software en sí. Tus compradores pueden ser titulares o desarrolladores de sitios *web*, empresas que necesiten el *software*… Puedes crear el producto y cobrar por los derechos de uso el mismo. Si quieres ampliar información, te recomiendo este artículo sobre los *beneficios de vender software*.



Ingresos relacionados con la creación de productos que generan derechos de cobro o regalías

26.- Inventos.

Inventar algo, evidentemente, te puede producir ingresos importantes, dependiendo de los casos. La invención de un producto y su patentado te otorga diversas posibilidades: venderlo, desarrollarlo tú mismo si dispones de medios económicos para ello (si no, puedes buscar un inversor externo), y la modalidad que constituye propiamente un ingreso pasivo: conceder el derecho o la licencia de uso bajo determinadas condiciones a determinadas personas y/o empresas a cambio de un precio periódico y recurrente. Este artículo describe las diversas alternativas de una forma muy esclarecedora.

27.- Música.

El creador musical, de la misma forma, genera derechos de cobro o regalías sobre sus producciones musicales. Una vez creada la composición, los derechos que genere se pueden extender durante toda la vida de su titular y, en casos de éxito, más allá de ésta. Puedes gestionar tus derechos bien personalmente bien a través de agencias especializadas que aglutinan a montones de artistas. Comprueba aquí cómo funcionan estas últimas.

28.- Libros.

El autor de un libro también genera sus correspondientes derechos de autor. Es posible que pienses que la posibilidad de que alguien publique algo tuyo es remota. Ciertamente, así puede ser así. La noticia buena consiste en que hoy en día proliferan diversos mecanismos que hacen que no necesites a nadie para publicar. Estamos hablando del fenómeno de la auto publicación o de los autores independientes. Puedes auto publicar tu obra a través de editoriales o plataformas (ver ejemplo aquí) que ofrecen este servicio (actualmente decenas o cientos), convirtiéndote así en tu propio editor. Igualmente puedes utilizar el mecanismo de la impresión bajo demanda (se imprimen tantos ejemplares como se solicitan. Amazon lo hace desde uno solo. Aquí tienes el enlace para utilizar este servicio).

Ingresos relacionados con la creación y/o expansión de negocios

29.- Lanzamiento de una franquicia para un modelo de negocio.

Si tienes un negocio en marcha o decides poner en funcionamiento uno, la creación de franquicias sobre el mismo te concede importantes derechos pasivos. Las franquicias son modelos de negocio a través de los cuales el franquiciador (quien percibe los ingresos pasivos) otorga a otra persona el derecho a utilizar su marca comercial, su *know how* y su modo de funcionamiento en un determinado territorio y por un determinado tiempo. Es decir, le permite crear una réplica exacta de su negocio, el cual, se supone, ya ha acreditado su éxito a través de su conocida trayectoria. Puedes ampliar en este enlace la información acerca de lo que es una franquicia.

30.- Creación de un negocio multinivel.

Los negocios multinivel, como su propio nombre indica, son aquellos que se componen de varios niveles de miembros. A partir de un producto o servicio, que es la base del negocio, diferentes personas en diferentes niveles partiendo del creador compran, venden o consumen los mismos, generando ingresos económicos que se distribuyen de acuerdo a un plan de compensación. Si eres el creador del negocio, evidentemente, serás el que más ingresos percibas y además de forma pasiva, ya que cada vez que alguien compra, vende o consume, te reporta un beneficio. Esto no tiene nada que ver con las estructuras piramidales, a menos que se configure expresamente así, lo cual está prohibido por ley. Más información en este completo artículo.

31.- Creación de un negocio susceptible de ser dirigido posteriormente por otra persona que pueda/deba rendir cuentas.

Es un mito considerar que el dueño de un negocio debe estar encima de él para que pueda funcionar, o al menos para que pueda funcionar óptimamente. El dueño de un negocio, como dueño y creador que es, puede hacer lo que considere más adecuado en cada momento. Hay negocios cuya estructura y modo de funcionamiento permiten fácilmente ser dirigidos por un gestor/administrador que rinda cuentas y permita comprobar si el negocio crece o no. Si cada vez hay más dinero, crece. Si no, no crece. En cualquier caso, puede haber dueños de negocio que decidan no percibir el 100% de los ingresos, delegando en un tercero, y disponiendo a cambio de mayor tiempo libre y calidad de vida. Es una simple cuestión de elección. Si éste es tu caso, tu negocio se convertirá en un ingreso pasivo. Si no es tu caso, porque te cuesta horrores delegar, te recomiendo este artículo.

Ingresos relacionados con el mundo de las ventas

32.- Creación de una cartera de clientes que compren un determinado producto.

Si te dedicas a las ventas, puedes tener en tu cartera productos que sólo se consuman/utilicen una vez o productos que sean susceptibles de renovación o compras sucesivas. Susceptibles de renovación son, por ejemplo, los seguros. De esta forma, si vendes un seguro a alguien, las renovaciones posteriores que realice se convertirán en ingresos pasivos para ti, ya que el cliente ya *está hecho* y *es tuyo*. Si vendes productos que requieren de consumibles periódicos, estarás en el mismo caso: cada vez que tu cliente llame a la empresa para pedirlos, te reportará de alguna forma una comisión o ganancia. Para ampliar información, puedes leer este interesante artículo para aprender a identificar a los mejores clientes y fidelizarlos para que renueven sus compras.

33.- Creación de un equipo de ventas.

Si además (o al margen) de vender productos o servicios, te encargas de crear un equipo de ventas, percibirás porcentajes residuales de las ventas generadas por tus subordinados. Estos ingresos se convertirán en pasivos y complementarán el resto de actividades a las que te dediques. El enlace a este artículo, aunque no es muy reciente, te ayudará con sabios consejos a crear un equipo de ventas exitoso.

34.- Captación de nuevos miembros en un equipo de marketing multinivel.

Relacionada con la anterior y la número 29. Si formas parte de una cadena de marketing multinivel, además de consumir productos y venderlos a terceros, puedes agregar, en la mayoría de los casos, a nuevas personas que actúen como vendedores *subordinados* tuyos y te repercutan un porcentaje de los ingresos que generen. De esta manera, comienzas a crear una red de ventas que opera en tu favor y actúa a modo de palanca. El principio clave aquí es que cada cliente puede convertirse en un vendedor. Consulta este artículo para comprobar de qué manera funciona esto.



Ingresos relacionados con bienes que pueden ser arrendados o usados

35.- Arrendamiento de viviendas o locales urbanos.

Este es uno de los supuestos más típicos de ingreso pasivo. Adquieres una propiedad urbana y la arriendas por periodos de tiempo. Percibes un ingreso recurrente y la propiedad sigue siendo tuya. Fácil y cómodo. Aquí tienes un post con consejos útiles a la hora de alquilar una vivienda.

36.- Arrendamiento de fincas rústicas.

Además de inmuebles urbanos también pueden alquilarse inmuebles rústicos. La finalidad puede ser tanto la estrictamente agraria como otras, por ejemplo la instalación de antenas de telefonía, de plantas solares o eólicas, el esparcimiento y alimentación del ganado... Del mismo sitio que el anterior, aquí tienes otro post acerca de las posibilidades de las fincas rústicas.

37.- Alquiler de vehículos o maquinaria.

Al igual que los inmuebles, pueden alquilarse vehículos (coches, por ejemplo) o maquinaria para realizar ciertas actividades para las que, generalmente, no vas a volver a utilizarla. Adquieres el producto en sí (vehículo, maquinaria), mantienes la propiedad sobre el mismo y cedes su uso a terceros a cambio de un precio. Puedes ver el ejemplo de esta empresa que alquila ambas cosas: vehículos y maquinaria.

38.- Alquiler de ropa.

En igual sentido, puede alquilarse ciertos tipos de ropa: para ceremonias o fiestas, para realizar ciertos trabajos (vestimentas ignífugas, por ejemplo), etc. Comprueba esta bonita web de ropas y complementos de fiesta.

39.- Alquiler de bicicletas.

Las bicicletas también pueden alquilarse por horas, días... y tanto en entornos urbanos como en proyectos de turismo rural. En entornos urbanos pueden alquilarse en locales con esa finalidad o con tarjetas o monedas en los *aparca bicis* de las ciudades. Comprueba cómo lo hace esta empresa de préstamo de bicicletas.

40.- Estacionamientos para vehículos.

Puedes adquirir un local comercial o un solar urbano para destinarlo al estacionamiento de vehículos. Si lo configuras en modo automático (tarjetas, fichas, barreras...) se convierte en una interesante fuente de ingresos pasivos. En situaciones de crisis inmobiliarias (¿te suena? ☺), puede convertirse en una interesante salida para la utilización de solares urbanos abandonados, tal y como explican en este artículo que además lo califican de negocio rentable.

Ingresos relacionados con la utilización del dinero en sí (*dinero llama a dinero* o *pon tu dinero a trabajar para ti*)

41.- Inversión de dinero en un negocio como socio silencioso.

La persona que invierte dinero en el negocio de otro se llama socio o inversor capitalista, y se reserva un porcentaje en el negocio en función de lo que aporte. Si tienes un dinero paralizado y conoces a alguien de confianza (básico) que quiera establecer un negocio (o ampliarlo con nuevas funcionalidades), ésta puede ser una salida muy digna (y rentable) para tu dinero. Es dinero pasivo, no tienes que intervenir en la marcha del negocio para nada. Tu función se limita a aportar el dinero, firmar papeles y dejarlo todo claro para evitar malentendidos. El artículo más clarificador que puedo indicarte para saber más es éste, aunque es de hace varios años, pero los conceptos siguen igual.

42.- Inversión en divisas.

Las divisas o monedas extranjeras experimentan fluctuaciones en relación unas con otras, es decir, aumentan o disminuyen el valor de su cotización en función de circunstancias muy diversas (¡ y que ni se me ocurre explicar aquí!). Si eres conocedor del tema, te formas y/o tienes a alguien de confianza en la materia, puedes invertir un capital de esta forma a la espera de que tu decisión sea acertada y puedas llevarte unas ganancias. (¡Ojo!: como en toda inversión económica y/o bursátil, el riesgo existe, y en este campo me atrevería a decir que todavía más). Más información aquí.

43.- Inversión en el mercado bursátil.

Aquí encontramos una doble modalidad de ingreso.

Las empresas dividen su capital social en acciones o participaciones que se distribuyen entre los propietarios de la misma. En el mercado bursátil se negocian estos títulos y se compran o venden entre sus legítimos propietarios (se pueden hacer más cosas, pero no vamos a entrar en ello).

Cada titular de participaciones, como dueño de una parte alícuota de la empresa, percibe su ganancia o dividendo cuando hay reparto de los mismos. Así pues, comprar un determinado número de acciones te puede reportar un ingreso residual y constante cuando la empresa apruebe cuentas y reparta beneficios (suele ser entre una y varias veces al año). Si piensas que para esto hace falta mucho dinero debo sacarte del error: hay acciones desde 1 € o 1 $. Más detalles sobre los dividendos en este artículo.

Y por otro lado, como hemos dicho anteriormente, las acciones en los mercados de valores se compran y se venden. Otra estrategia, por tanto, distinta de la anterior, consiste en comprar acciones para percibir el beneficio derivado de su venta e incremento de precio posterior. Esto, evidentemente, puede salirte bien de la misma manera que puede salirte mal, por lo que, para que vayas con cuidado, te dejo este link en el que te indican diez precauciones a tomar antes de lanzarte.

44.- Inversión en fondos de inversión.

Si no tienes conocimientos bursátiles, puedes invertir en carteras de acciones que contienen una pluralidad de ellas elegidas de acuerdo a determinados criterios. Un fondo de inversión te permite así diversificar riesgos y evitarte calentamientos de cabeza a la hora de decidir. En esta entrada puedes aprender más sobre los fondos de inversión y comprobar que, además de sobre acciones, pueden constituirse sobre otros tipos de bienes y productos.

45.- Préstamo de dinero como prestamista.

Puedes prestar dinero como si fueras un banco y percibir un interés por ello. En este articulo te explican cómo puede prestarse dinero entre particulares y los requisitos legales para ello.

46.- Creación de una empresa de microcréditos.

Si le coges el gusto puedes hasta montar una empresa de micro créditos. Créditos de pequeña cuantía para personas, proyectos o empresas determinados. Puedes garantizarlos sobre un vehículo del prestatario o sobre acciones de su empresa, a modo de ejemplo. Aquí tienes el ejemplo de una empresa de microcréditos que opera on line, y aquí otra y otra.

47.- Participación como inversor en proyectos de *crowdfunding*.

El *crowdfunding* es un fenómeno de financiación colectiva, es decir una pluralidad de agentes, personas u organismos financian determinados proyectos, que pueden ser empresariales o de otra índole (artísticos, por ejemplo). El dinero aportado se devuelve al inversor con los correspondientes intereses, o bien se transforma en participación en la empresa, si es el caso. En cualquier caso, sea cual que sea el beneficio que se obtenga, constituye una forma de ingreso pasivo en la que pones tu dinero a trabajar. Ejemplos de empresas de *crowdfunding* son Lánzanos, Verkami o Ecrowd.

48.- Participación en comunidades privadas de prestamistas.

Otra modalidad del préstamo de dinero. Existen comunidades de prestamistas que funcionan a modo de bancos y en las que puedes prestar dinero a terceros junto con otros prestamistas como tú. Un ejemplo lo tienes en Comunitae.

49.- Depósitos bancarios (cuentas corrientes y de ahorro).

Lo clásico de toda la vida. Depositas tu dinero en una cuenta corriente o de ahorro en una entidad bancaria y percibes los intereses correspondientes. En el momento de escribir esto la rentabilidad es bajísima, pero no ha sido así siempre ni tiene porqué serlo en el futuro. En cualquier caso, más o menos,

modalidad de ingreso pasivo es. Aquí tienes un esclarecedor artículo sobre los depósitos a plazo.

50.- Letras del tesoro, bonos, obligaciones, pagarés y análogos.

Todos estos son productos financieros que ofrecen una rentabilidad *más o menos* fija y que en la mayoría de los casos son emitidos por entidades públicas. La rentabilidad se abona en forma de interés, bien periódicamente, bien a la finalización del plazo convenido. Este artículo te amplía la información acerca de estos productos.

BIBLIOGRAFIA (libros que todo buscador de la libertad no puede perderse):

- *Cómo generar ingresos pasivos: sistemas automatizados para ganar dinero*. Steve Pavlina y Jesús Guerrero Jiménez. Un clásico en la materia, la inspiración de muchos emprendedores.

- Cualquier libro de Robert Kiyosaki.

- *Los secretos de la mente millonaria*. T. Harv Eker. Un libro sobre la actitud mental adecuada, la programación de la mente y el concepto de termostato financiero: si subes el termostato, subes los ingresos.

- *La semana laboral de cuatro horas*. Timothy Ferriss. Narra su experiencia personal y ha sido fuente de motivación para miles de personas. Trata de una nueva categoría de personas: los nuevos ricos, que tienen quizá no tanto dinero como otros pero sí tiempo para disfrutar y libertad para decidir lo que hacen disponiendo de lo necesario para hacerlo.

- *El millonario instantáneo*. Mark Fisher. Este libro es una maravilla. No es práctico y funcional como los anteriores, pero créeme si te digo que puede LITERALMENTE cambiarte la vida. A mí me encantó.

- *La fórmula del éxito*. De un servidor. Inspiración, consejos, estrategias... para personas creadoras que quieran aunar crecimiento interior, espiritual y financiero.

SI QUIERES AMPLIAR INFORMACIÓN SOBE INDEPENDENCIA FINANCIERA Y FORMAS DE INCREMENTAR INGRESOS, te recomiendo estos artículos:

- *Los 10 mejores pasos para la independencia financiera*. Un completo artículo que te clarificará totalmente este tema.

- *Más ventas con el mismo producto o el mismo negocio*. En la línea del espíritu de los ingresos pasivos (simplificar trabajo y aumentar beneficios), un artículo que te enseñará a ganar más dinero con lo que ya estés haciendo, sin necesidad de cambiar de producto o de empresa.

- *Cómo conseguir más beneficios donde hay menos competencia*. No trata estrictamente de ingresos pasivos, pero te enseña algo revelador en el mundo de los negocios y las finanzas: a obtener beneficios huyendo de donde todos están y centrándote donde hay menos competidores.

FINALMENTE:

Mi intención es que hayas disfrutado con este ebook, te haya servido, inspirado, te haya hecho pensar, plantearte alternativas y abrirte la mente a nuevas posibilidades que pueden conducirte a lugares en los que, simplemente, todo es más fácil.

Como creadores que somos, tenemos la posibilidad de **cambiar nuestra realidad y la de los demás**. Y ello, como siempre recomiendo, aportando valor. Contribuyendo a que todo sea cada vez más bello, más interesante y más provechoso para todos. Más lleno de luz y más lleno de amor.

Mi lema es: **libertad personal + libertad financiera = libertad total**.

Te animo a creer en él, llevarlo a la práctica y compartirlo con quien desees.

No lo olvides: **somos creadores, somos libres**.

Te espero en http://agustingrau.com y ¡por supuesto! en las redes sociales. Únete ya en:







O en nuestro HASHTAG #50IngresosPasivos.

Y si quieres un último consejo, no olvides que todo lo que hagas (pero todo, todo, todo) debe estar impregnado de amor, lleno de amor, desprender amor, transmitir amor y constituir en sí mismo una manifestación del amor. Si no, sería bueno revisarlo.

El amor eclipsa todo lo que hay a tu alrededor.

